

Cara Tercepat

MELEDAKKAN OMSET JUALAN DI INSTAGRAM

PANDUAN WAJIB ONLINE SHOP



100%

MUDAH DIPRAKTEKKAN SENDIRI

www.onino.web.id



Dilarang keras mengcopy, merubah sebagian atau seluruh isi ebook ini untuk tujuan apapun tanpa izin tertulis.

Dilarang memperjualbelikan ebook ini maupun dijadikan bonus/hadiah untuk hal-hal yang bersifat komersil

Anda diperbolehkan untuk membagikan ebook ini secara gratis.

“Ya Allah jika ada kebaikan dari apa yang telah saya tulis melalui ebook ini. Perkenankanlah untuk kupersembahkan kepada almarhum Abah tercinta, semoga diberikan kelapangan kubur dan dijauhkan dari siksa-Mu. Aamiin”

~ onino



Saya mau sedikit bercerita tentang pengakuan sahabat saya yang sukses meningkatkan omset melalui instagram. Namanya Kang Aat, beliau ini menjual produk hijab grosiran dan eceran dengan dibantu istrinya tercinta. Sebelumnya Kang Aat dan istri memang sudah berjualan melalui instagram pribadi. Jadi pembelinya pun masih sekitar teman dekat dan keluarga yang kenal saja, belum merambah ke pasar yang lebih luas seperti dari luar daerah.

Suatu hari Kang Aat curhat tentang perkembangan bisnisnya, terutama dalam sisi marketing online. Saya memberikan beberapa saran umum perihal internet marketing, cara membidik market dan cara mengoptimalkan kata kunci produk. Kemudian Kang Aat mengaplikasikannya di instagram. Hasilnya? Luar biasa, dari pendapatan rata-rata 4 jutaan dalam satu bulan, kini sudah bisa menikmati profit rata-rata 9 - 14 juta rupiah dalam satu bulan.

Saya sendiri sangat kaget mendengar pengakuannya. Kemudian saya tanya hal-hal apa saja yang sudah dia lakukan sehingga memberikan dampak yang cukup signifikan. Ternyata formulanya sangat sederhana, jika dalam prinsip komunikasi marketing, cara yang Kang Aat gunakan adalah pendekatan *Reciprocity* (timbal balik).

Jujur saja, saya menjadi tertarik dengan pengakuan Kang Aat. Karena selama ini saya menggunakan instagram hanya sebatas untuk katalog saja, penggunaannya tidak dioptimalkan untuk meningkatkan sales (penjualan). Akhirnya saya penasaran, dimulailah membuat riset kecil-kecilan. Hasilnya? Dalam waktu dua hari follower instagram saya tembus sampai 1000 follower lebih.

Mau tahu kan caranya? Yuk lanjutkan membacanya, kemudian jangan lupa untuk *take action*, praktek setelahnya!

Peluang Bisnis di Instagram

1. Jasa Endorse

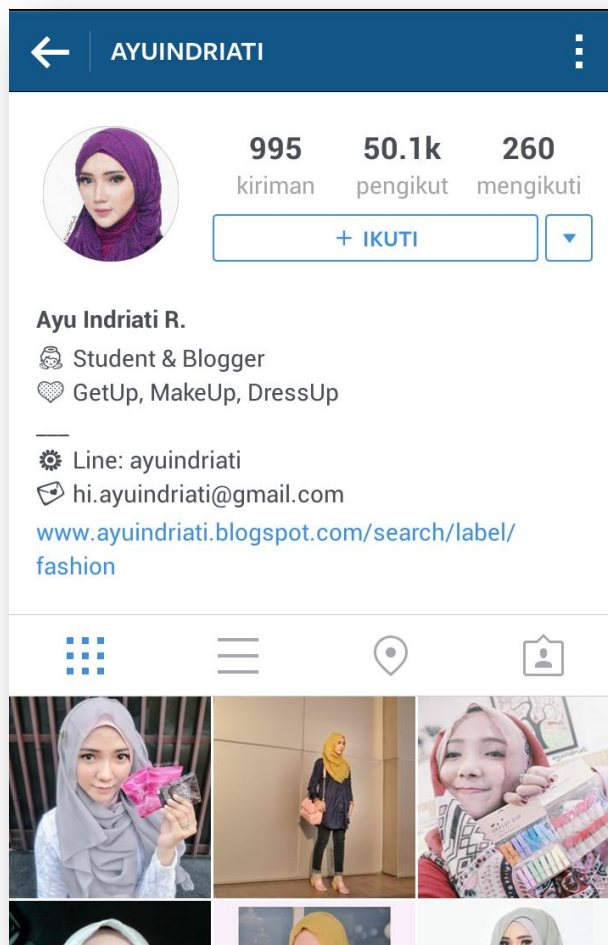
Siapa kira bahwa dengan membuka jasa endorse produk bisa memberikan penghasilan tambahan untuk Anda. Syaratnya sudah pasti akun instagram Anda harus memiliki banyak follower aktif sehingga para pemilik produk/merk tertarik untuk mengendorse Anda menggunakan produk mereka.



Anda bisa pasang tarif perfoto menggunakan produk klien. Tarifnya beraneka ragam tergantung seberapa banyak follower yang Anda miliki dan seberapa besar minat calon klien. Semakin banyak follower tentu saja Anda bisa memasang tariff lebih besar lagi.

Enaknya lagi, Anda bisa bekerjasama dengan klien yang berada di luar kota. Mereka mengirimkan produk kepada Anda, kemudian Anda upload foto sedang menggunakan produknya dengan menambah caption berupa kesan atau komentar terhadap produk klien. Pembayaran? Mereka bisa melalui transfer bank lokal atau bisa berbentuk pulsa dan lainnya tergantung kesepakatan.

Salah satu contoh akun instagram yang menerima endorse adalah @ayuindriati. Pemilik akun ini adalah seorang fashion blogger yang gemar selife di instagram. Penampilan dirinya yang good looking membuat follower betah dan klien tertarik untuk mengendorse dirinya dengan tarif Rp 100.000 per post.





2. Buzzer

Buzzer adalah istilah yang sering digunakan untuk penerima jasa iklan di Instagram. Anda bisa menjadi buzzer jika memiliki follower dengan jumlah yang banyak. Buzzer dengan endorsement berbeda dari beberapa hal.

Pertama, jenis akun. Jika endorsement menggunakan akun atas nama pribadi, sedangkan buzzer menggunakan akun publik dengan mengangkat topik tertentu, misalnya humor, berita dan informasi, ataupun inspirasi/motivasi.

Kedua, Jika endorsement memberikan kesan sebagai tester, yaitu orang yang pernah mencoba produk klien yang akan diiklankan. Sedangkan buzzer tidak. Mereka memposting produk klien secara langsung dengan tambahan kata-kata promosi, mengajak followernya untuk follow atau membeli produk klien pengiklan.

Buzzer memang lebih potensial untuk melakukan promosi, karena jumlah follower yang sudah ratusan ribu bahkan jutaan. Salah satu akun buzzer besar adalah @dagelan. Dengan tarif buzz iklan tidak tanggung-tanggung berkisar 2-4 juta per post.





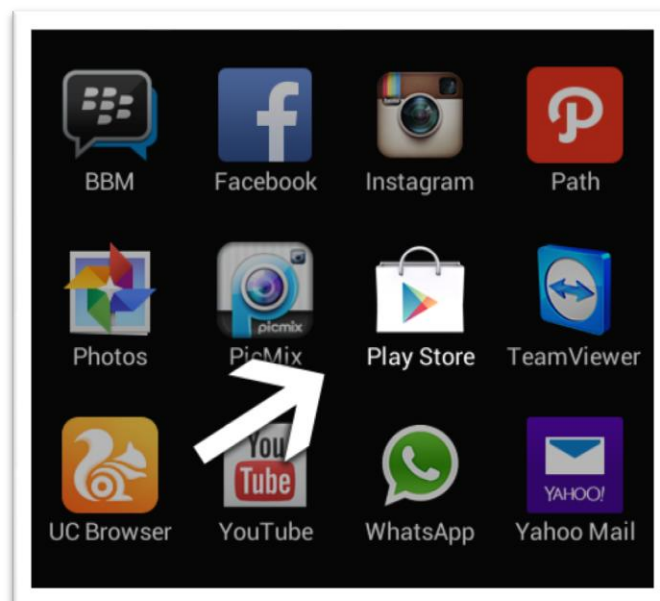
3. Jualan Produk

Point ketiga ini merupakan topik utama pembahasan kita. Bagaimana membuat dan mengoptimasi akun instagram untuk jualan? Silahkan lanjutkan saja untuk membaca. Saya akan bongkar di ebook ini khusus untuk Anda.

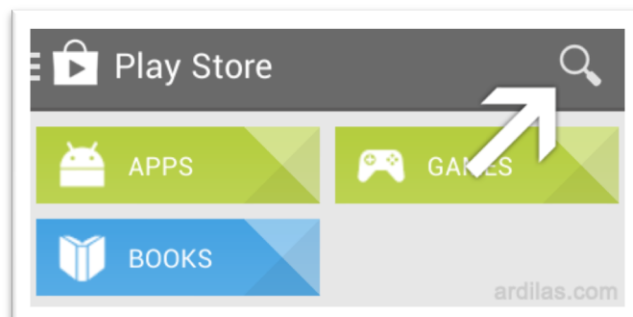
Membuat Akun Instagram untuk Jualan

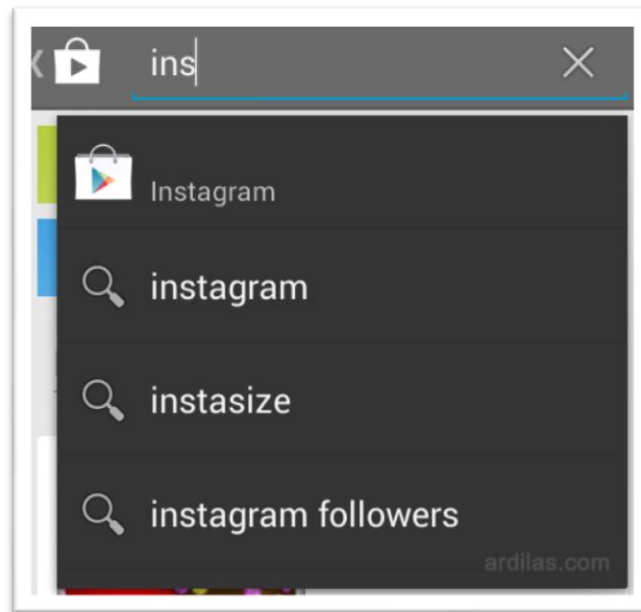
Sebelum kita mulai, mungkin masih ada diantara Anda yang masih belum mempunyai akun instagram. Maka mari kita awali pembahasan ini dari cara download aplikasi hingga proses pendaftarannya. Bagi Anda yang sudah memiliki akun instagram silahkan untuk melewati bagian ini.

- Melalui Hp Android Anda, silahkan masuk ke playstore



- Sentuh tombol pencarian, lalu ketikkan pada kolomnya "instagram"

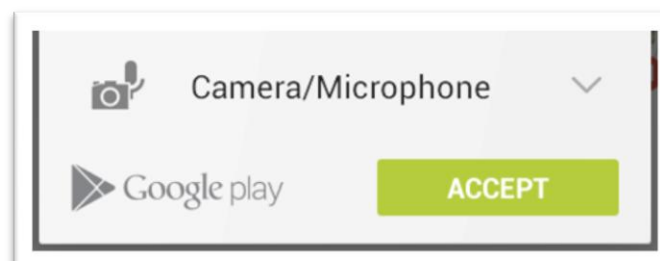




c. Silahkan untuk klik tombol warna hijau “install”



d. Langsung saja klik accept





e. Proses download dan instalasi



Sampai disini proses instalasi instagram di smartphone Anda sudah selesai. Sekarang Anda lanjutkan untuk membuat akun instagram untuk jualan.

Pengaturan akun instagram untuk jualan

Ada beberapa hal yang mesti Anda perhatikan sebelum membuat akun instagram. Harap diingat tujuan dari pembuatan akun ini adalah untuk jualan, bukan untuk pribadi. Ada beberapa hal yang harus diperhatikan.

- Username

Username adalah identitas yang digunakan untuk login. Ini ibarat alamat rumah, orang-orang bisa menemukan Anda dengan username. Maka sebaiknya, jangan berganti-ganti.

Pilih username menarik yang mewakili jualan Anda. Misalnya Anda akan menjual kerudung instant, maka Anda bisa memilih username kerudunginstantmurah, atau kerudunginstantonline. Usahakan dua kata pertama adalah kata kunci produk Anda.



- Name>Nama

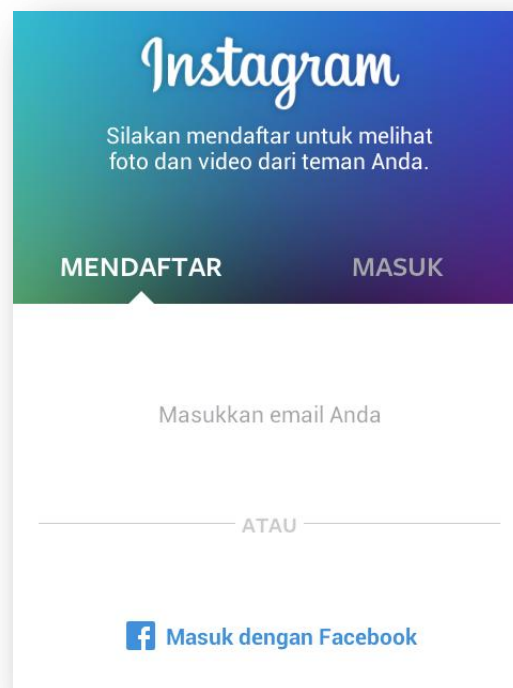
Pilih name instagram yang menjelaskan siapa dan apa yang Anda jual. Gunakan kata-kata yang menarik, jelas dan mudah dipahami. Misalnya Sepatu Pria Online, atau Jual Hijab Cantik. Name ini berbeda dengan username yang point pertama tadi. Name bisa berganti-ganti, tanpa harus merubah username.

Meskipun mungkin Anda sudah memiliki merk produk sendiri, untuk penggunaan di sosial media sebaiknya jangan dulu digunakan sebagai identitas utama. Karena belum tentu orang tahu, maka gunakan kata-kata umum saja agar mudah ditemukan ketika dicari oleh pengguna instagram lainnya.

Untuk lebih jelasnya kita mulai saja bagaimana caranya mendaftarkan akun instagram melalui smartphone Anda.

Sebenarnya ada cara yang lebih mudah yaitu mendaftar melalui facebook. Tapi untuk Anda yang mungkin saja tidak memiliki akun facebook bisa mendaftar menggunakan email. Saya akan jelaskan cara mendaftar menggunakan email saja.

1. Masukkan email Anda





2. Tulis Nama Toko Online

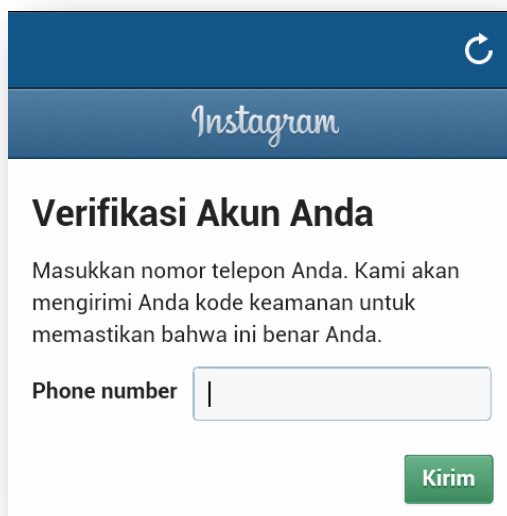
Masih ingat tips memilih nama toko online yang baik? Saya sarankan selipkan kata kunci atau jenis produk yang Anda jual. Kemudian klik “selanjutnya”

3. Pilih Username

Username adalah identitas instagram untuk Anda login. Biasanya, instagram akan memberikan beberapa alternatif yang berkaitan dengan nama Anda yang dipilih pada langkah 2 sebelumnya.



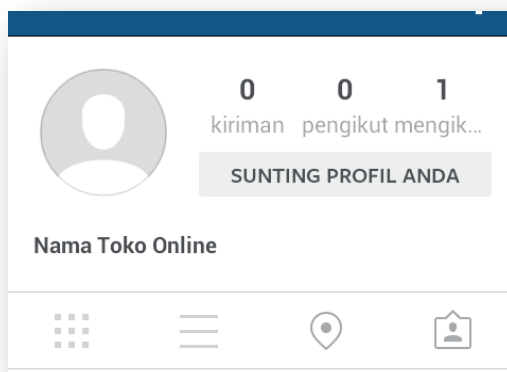
4. Verifikasi SMS



The image shows the Instagram account verification screen. At the top, there is a blue header with the Instagram logo and a refresh icon. Below the header, the title "Verifikasi Akun Anda" is displayed. The text below the title says: "Masukkan nomor telepon Anda. Kami akan mengirimkan Anda kode keamanan untuk memastikan bahwa ini benar Anda." There is a text input field labeled "Phone number" with a cursor inside. To the right of the input field is a green button labeled "Kirim".

Masukkan nomor hape Anda yang masih aktif. Ini sebagai verifikasi akun oleh pihak instagram yang akan mengirimkan kode unik melalui sms.

5. Klik Sunting Profil Anda



The image shows the Instagram profile editing screen. At the top, there is a blue header. Below the header, there is a profile picture placeholder (a grey circle with a white outline). To the right of the profile picture, the statistics "0 0 1" are displayed, followed by the text "kiriman pengikut mengik...". Below the statistics, there is a button labeled "SUNTING PROFIL ANDA". Below the button, the text "Nama Toko Online" is displayed. At the bottom, there is a navigation bar with four icons: a grid of dots, a hamburger menu, a location pin, and a person icon.

Akun instagram sudah jadi, kini Anda harus melengkapi data yang meliputi situs web, dan bio atau deskripsi



6. Isi Data Lengkap

- Jika Anda tidak memiliki website, bisa diisi dengan URL Fanpage facebook, atau URL twitter Anda.
- Pada bagian Bio, silahkan diisi keterangan umum mengenai kelebihan toko online Anda dibanding yang lain. Sertakan juga kontak BBM atau SMS agar calon buyer bisa menghubungi Anda.
- Jangan lupa juga untuk menambah foto profil. Anda bisa menggunakan foto salah satu produk ataupun foto lain yang sesuai dengan produk yang akan dijual.

Optimasi Instagram

Memperbanyak follower tertarget bukan saja meningkatkan peluang sales disetiap Anda update instagram. Satu hal yang harus diingat bahwa di dalam instagram ada fasilitas pencarian. Ketika Anda mengetikkan kata kunci tertentu, maka akan muncul beberapa hasil pencarian berdasarkan hastag ataupun pengguna. Nah! Upayakan agar akun instagram atau postingan Anda muncul di bagian teratas hasil pencarian.

Jika di google perebutan posisi teratas pada hasil pencarian perlu pertarungan SEO yang tidak mudah. Lalu di instagram seperti apa?



Berdasarkan hasil riset yang saya lakukan, instagram akan mengurutkan hasil pencarian berdasarkan kesesuaian atau kemiripan username dan name profil dengan kata kunci yang digunakan. Contohnya Anda mengetikkan kata kunci “sepatu pria” pada kolom pencarian instagram. Maka lihat hasilnya, semua akun yang pada *name* dan *username* nya mengandung kata “sepatu pria” berada di urutan teratas.



(screenshot pada tanggal 3 Juni 2015 melalui android saya)

Apa rahasianya?

1. Setting Menjadi Privat Akun

Anda harus membuat akun instagram Anda privat mode. Karena dengan cara ini, orang-orang yang akan melihat postingan Anda mau tidak mau harus memfollow Anda terlebih dahulu.

Mungkin Anda bertanya dalam hati, jika akun Anda harus setting mode privat akan membuat orang yang belum follow tidak bisa melihat posting produk di instagram Anda, dan ini berarti akan mempersempit kemungkinan penjualan melalui instagram?



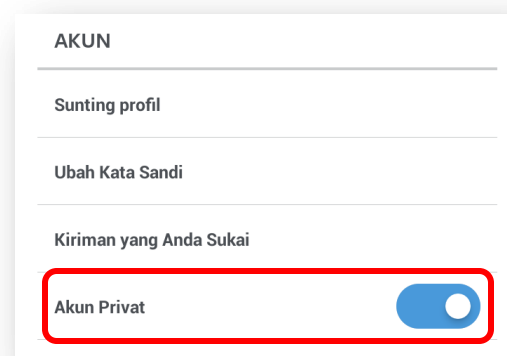
Yup! Biarkan mereka penasaran ketika ingin melihat akun instagram Anda, yang mau tidak mau mereka harus request follow kemudian Anda harus mengkonfirmasi (menyetujui) permintaan follow mereka. Barulah mereka bisa melihat isi postingan akun Anda.

Tapi coba bayangkan jika akun instagram tidak Anda proteksi. Orang yang ingin melihat bisa langsung menuju postingan Anda, dan jika mereka tidak tertarik dengan produk Anda, maka mereka akan pergi begitu saja. Dan Anda kehilangan 2 hal, yaitu kehilangan prospek pelanggan dan kehilangan satu orang yang harusnya menjadi follower instagram Anda. Paham?

Kalau sudah paham, silahkan Anda setting akun instagram Anda, caranya? Lihat gambar di bawah ini.



(Masuk menu option)



(Ubah settingan akun privat)

2. Strategi TAK-TIK-TUK (Perbanyak Follower Tertarget)

Apa sih maksudnya tertarget? Jadi begini, yang dimaksudkan tertarget adalah orang-orang yang memiliki minat atau ketertarikan terhadap produk yang Anda jual. Misalnya Anda menjual jilbab, maka janganlah sekali-kali mencari follower instagram pecinta sepak bola. Meskipun bukan tidak mungkin mereka akan membeli produk Anda. Tapi sudah kita pastikan peluangnya sangat kecil daripada Anda membidik follower muslimah yang sudah jelas keseharian mereka memakai jilbab.



Pada tahap ini Anda akan melakukan aktivitas yang sangat mudah tapi membosankan. Anda harus memfollow akun orang-orang yang prospektif terhadap penjualan (tertarget). Dengan harapan mereka akan memfollow Anda kembali (follow back). Saya menyebut ini adalah strategi tak-tik-tuk.

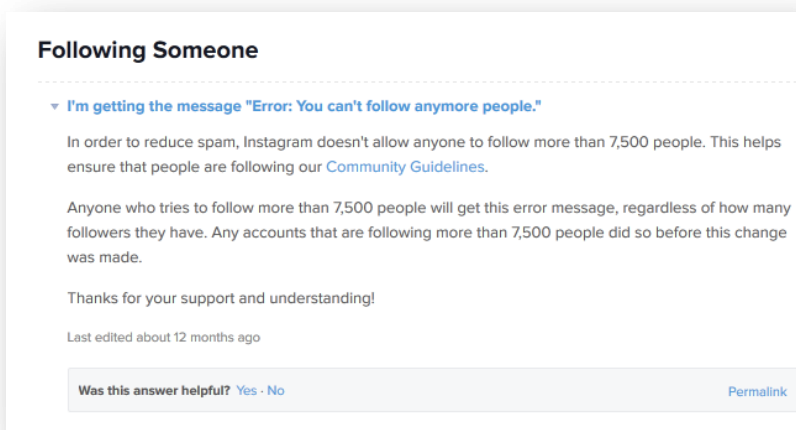
Tak = Anda follow akun orang lain

Tik = Mereka akan meminta followback, kemudian Anda konfirmasi

Tuk = Anda unfollow mereka kembali

Mungkin strategi tak-tik-tuk ini terdengar sedikit jahat karena saya menyarankan untuk unfollow mereka yang sudah followback. Ini bertujuan untuk meningkatkan kesan popularitas akun jualan Anda. Ingat rumusnya ya, **Populer = Follower > Following**, dengan kata lain, jumlah follower Anda harus lebih banyak daripada jumlah following.

Strategi tak-tik-tuk ini harus dilakukan secara hati-hati. Jangan terlalu bernafsu follow terlalu banyak dalam waktu yang singkat, karena pihak instagram mengawasi gerak-gerik setiap akun. Ada batasan follow yang diijinkan yaitu 60 akun per 10 menit. Dan batasan following maksimal adalah 7.500, seperti yang diungkapkan oleh pihak instagram melalui web resminya



Jika Anda melakukan following yang berlebihan, akan berakibat *penalty temporary* atau *banned permanent* terhadap akun Anda. Jadi sekali lagi, Anda harus bijak saat melakukannya.



Pada saat Anda follow 100 akun, belum tentu 100 akun tadi akan followback seluruhnya. Nah untuk yang tidak followback, Anda harus unfollow juga mereka. Saya akan rekomendasikan aplikasi gratis untuk Anda memudahkan melihat statistik instagram. Salah satunya adalah mengetahui siapa saja yang tidak followback. Saya akan ulas cara penggunaannya pada bagian akhir ebook ini.

Anda bisa mencari follower tertarget berdasarkan hastag. Ketikkan saja di kolom pencarian menggunakan kata kunci produk Anda. Lalu akan muncul postingan dari orang-orang yang menggunakan hastag sama dengan kata kunci. Lalu silahkan follow mereka satu persatu.

Selain cara tadi, ada yang lebih akurat lagi yaitu dengan cara memfollow followernya akun instagram yang memiliki topik serupa dengan produk jualan Anda. Ingat! Jangan berlebihan melakukan following dalam waktu singkat. Karena akun instagram Anda akan terdeteksi sebagai spam oleh sistem keamanan yang dimiliki instagram.

Memiliki follower banyak dan tertarget bukan sebatas untuk gaya-gayaan atau sekedar untuk meningkatkan peluang sales. Tapi juga akan memungkinkan peluang interaksi antara Anda dan follower. Ketika interaksi antara Anda dan follower terjadi lebih sering, ini akan meningkatkan popularitas postingan Anda. Selain itu tentu saja akan memberikan citra positif terhadap reputasi akun jualan Anda.

3. Membidik Hastag Populer

Twitter adalah akun media sosial yang pertama kali mempopulerkan fitur hastag. Hingga saat ini penggunaan hastag ditiru juga oleh instagram bahkan rajanya media sosial, Facebook pun ikut serta menggunakan fitur hastag. Hastag adalah penanda suatu postingan foto di instagram agar lebih mudah ditemukan oleh pengguna lainnya.

Gunakan hastag populer yang berkaitan dengan produk yang Anda posting. Sekali lagi saya ulangi yaa! Bukan sekedar hastag populer tapi juga memiliki kaitan dengan produk. Karena tujuan kita saat ini adalah



menggunakan instagram untuk jualan. Maka setiap upaya harus mengarah pada *sales*, atau minimalnya *awareness*.

Maksimal hastag yang bisa Anda cantumkan di instagram adalah 30 hastag. Upayakan 30 hastag ini sudah merupakan hastag berkualitas yang memiliki banyak pengguna dan dicari oleh banyak orang juga.

Upss satu hal lagi, sebelum Anda mulai berburu hastag populer, pastikan terlebih dahulu sasaran marketing instagram Anda. Apakah akan membidik reseller atau membidik *end user* (pembeli). Atau mau keduanya? Boleh, asalkan Anda kuat bersaing di harga jual dan kualitas.

Jika Anda ingin membidik *end user* (pembeli) silahkan pikirkan hastag yang sekiranya berkaitan dengan foto mereka dan produk Anda. Misalnya “hijabstyle”, “hijabselfie” atau “hijabme”. Karena pengguna hastag ini biasanya adalah seseorang yang berfoto menggunakan hijab.

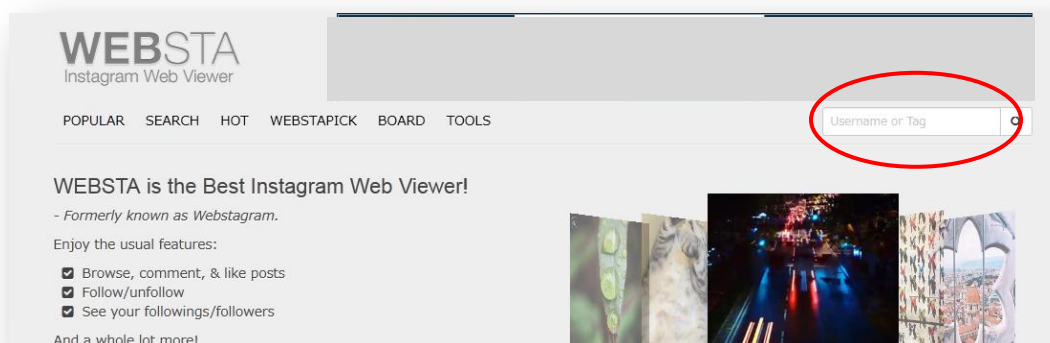
Lain halnya ketika Anda membidik reseller yang cenderung menggunakan hastag untuk berjualan. Contohnya “jualhijab”, “grosirhijab” atau “hijabmurah”.

Sampai disini paham?

Ini penting *loch*, jangan sampai melewati membaca karena akan berdampak terhadap strategi marketing Anda di instagram. Jika masih belum paham silahkan ulangi membacanya.

Bagaimana cara mencari hastag populer?

- Silahkan Anda kunjungi www.webstagram.com
- Login menggunakan akun instagram Anda
- Ketikkan kata kunci atau hastag yang berkaitan dengan produk Anda, di kotak pencarian sebelah kanan atas





Misalnya saya mengetikkan “jual hijab”

POPULAR SEARCH HOT WEBSTAPICK BOARD TOOLS Username o

Websta > Websta Search > Search Results for " jual hijab "

Search Results for " jual hijab "

jual hijab

Tag Search Results for " jual hijab "

#jualhijab	662,169
#jualhijabmurah	186,604
#jualhijabsyari	21,000
#jualhijabonline	16,697
#jualhijabfashion	11,804
#jualhijabmurmur	10,574
#jualhijabpremium	6,120
#jualhijabinstan	5,330
#jualhijabbandung	5,315
#jualhijabset	5,051
#jualhijabmotif	4,718
#jualhijabberkualitas	4,600
#jualhijabchiffon	4,022
#jualhijabsurabaya	3,835
#jualhijabsegiempat	3,363

User Search Results for " jual hijab "

- diindrihijab Jual Hijab Online
- annisanastia Jual hijab
- jual_hijab_syari jual hijab syar'i
- lets_wear_hijab JUAL HIJAB
- shop_riany Jual hijab n aksesoris dll
- puspa_hijab JUAL HIJAB MURAH
- dhanafshop JUAL HIJAB

Hasil penelusuran diatas bisa kita lihat pada bagian kiri adalah hastag populer, sedangkan pada bagian kanan adalah akun instagram yang memiliki kaitan dengan “jual hijab”

Silahkan Anda ganti lagi dengan kata kunci yang sejenis, misalnya “hijab online” atau “supplier hijab”. Kemudian catat lagi 5 hastag teratas, satukan dengan catatan yang pertama tadi. Karena ini akan menjadi hastag utama yang harus selalu Anda cantumkan setiap posting foto.

Dengan cara seperti ini, hastag yang Anda gunakan adalah hastag yang banyak dipakai orang lain. Jangan sampai Anda memakai hastag yang hanya dimengerti oleh Anda sendiri dan tidak digunakan oleh orang lain.

Data apa yang bisa kita dapatkan dari hasil pencarian ini?

Pertama, Anda bisa mengetahui hastag mana yang paling banyak digunakan oleh orang lain. Silahkan ambil 5 atau 8 hastag teratas. Kemudian simpan kedalam catatan, untuk nantinya digunakan setiap kali Anda posting instagram.



Kedua, Anda bisa mengetahui kompetitor Anda. Periksa akun mereka, cek harga jual mereka dan domisili mereka. Jika ternyata produk yang dijual masih jauh lebih mahal dari harga jual produk Anda, kemungkinan pemilik akun itu adalah reseller. Anda bisa coba tawarkan sebagai supplier mereka. Invite kontak adminnya, awali komunikasi dengan perkenalan yang menyenangkan, kemudian cobalah ajukan penawaran secara halus untuk mensuplai produk kepada mereka.

Selain mengetahui kompetitor, Anda juga bisa ikut memprospek follower mereka. Gunakan strategi tak-tik-tuk tadi, follow satu persatu follower mereka. Karena apa? Kita asumsikan bahwa follower mereka adalah orang-orang yang tertarik dengan produk yang mereka jual. Bukan tidak mungkin mereka juga akan tertarik terhadap produk Anda. Setuju?

4. Interaktif

Ada saat dimana Anda harus sesekali memberikan *like* terhadap foto orang-orang yang ada di *timeline*. Bukan serta merta karena Anda menyukai foto mereka, akan tetapi bertujuan untuk meningkatkan *awareness* (kesadaran) mereka bahwa akun instagram Anda aktif.

Berikan juga komentar positif yang bisa berupa pujian terhadap foto-foto orang lain. Lagi-lagi, bukan sekedar memuji akan tetapi ada misi tersembunyi ketika Anda memberikan komentar. Apalagi jika foto yang akan di komen belum ada komentar dari orang lain. Komentar Anda akan dilihat oleh follower lainnya, dan bisa saja follower orang yang Anda beri komen tadi tertarik untuk follow akun jualan Anda atau bahkan order produk yang Anda jual. Wuih rejeki *tuch!*

Jadilah senatural mungkin, bangun hubungan lebih dekat dengan follower. Dan jangan sekali-kali *spamming* jualan di foto orang lain. Menawarkan jualan atau promosi dengan berkomentar di foto orang lain adalah salah satu tindakan spamming yang akan berakibat fatal terhadap kelangsungan akun Anda. Bisa saja sang pemilik foto yang merasa terganggu melaporkan komen Anda kepada pihak instagram yang bisa berujung pada *penalty* atau akun *banned* (ditutup) permanen.



raisa6690 We share the same "just got out of bed" look this morning
view all 3268 comments
jejem_67 CANTIK DAN MODIS GAK PERLU MAHAL, CEK IG @sisilkartashop BANYAK
DRESS,KEREN HARGA SANGAT TERJANGKAU,NO GEMBOK YA
trust_putih_suplemen_sehat ♦♦♦♦ CRAZY SALE!! AYO BURUAN BE THE FIRST FOR THE
BEST
simplicitycollection CASE LUCUUUUUUUUUUUU
dewi_Jarasatii @vitaahasan kyok km beb ne tangi turu
hoojacks.id Ready Stock! Hoodie Jacket Tanktop F21 VS Aeropostale under 250K! All
branded

(spamming is so bad idea)



5. Panduan Posting Produk untuk Jualan

Saya anggap Anda sudah mengerti bagaimana cara posting produk di instagram. Jadi saya tidak perlu menuntun langkah demi langkahnya. Atau jika memang Anda belum mengerti cara posting produk, tak perlu khawatir. Silahkan gunakan google dengan kata kunci “cara posting foto di instagram”

Back to topic!

Jika Akun instagram Anda baru, belum banyak posting ataupun follower. Silahkan rajin-rajinlah posting produk. Saya sarankan jangan posting sekaligus dalam waktu yang singkat. Ada kiat-kiat yang harus Anda perhatikan setiap akan posting produk jualan.

- Waktu Premium

Ada waktu-waktu dimana orang sangat sibuk, dan ada juga waktu dimana orang-orang memiliki keleluasaan untuk membuka instagram dari gadget mereka. Saya menyebutnya ini adalah waktu premium. Waktu potensial untuk Anda update produk atau sekedar posting foto di instagram.

Pukul 05.00 s.d 06.00 adalah waktu potensial. Karena saat itu orang-orang belum terlalu sibuk dengan aktivitas pribadi. Dan juga, belum banyak akun kompetitor yang sudah beredar di timeline mereka. Sehingga kemungkinan besar produk Anda dilihat dari calon buyer.

Pukul 11.00 - 12.00 adalah waktu orang-orang istirahat dari kesibukan mereka. Besar kemungkinannya mereka menikmati waktu istirahat dan makan siang sambil cek instagram.

Pukul 17.00 s.d 22.00, malam hari adalah waktu paling leluasa untuk seseorang menggunakan gadget mereka lebih sering. Saya menyebutnya “golden time”, waktu potensial untuk Anda posting foto-foto menarik atau menjalankan strategi **tak tik tuk**.



- Jangan Cantumkan Harga

Anda cukup mencantumkan keterangan atau spesifikasi produk saja, jangan cantumkan harga. Ini bertujuan untuk membuat orang penasaran, yang pada akhirnya akan invite line atau pin BBM jualan Anda. Kalau sudah invite BBM, mereka akan menjadi prospek tetap yang suatu saat bisa saja berubah dari prospek menjadi buyer dan akhirnya menjadi customer.

Selain itu untuk menghindari intaian kompetitor yang bisa saja akan merusak pasar Anda dengan menurunkan harga jual lebih murah daripada harga produk Anda.

- Cantumkan Kontak Customer Service

Tidak perlu saya jelaskan alasan kenapa harus mencantumkan kontak customer. Karena inilah yang akan mengarahkan mereka untuk membeli produk Anda. Anda bisa mencantumkan no Hp, ID Line atau pin BBM.

- Gunakan Foto Resolusi Baik

Foto yang memiliki resolusi kecil akan terlihat pecah, dan foto yang memiliki resolusi besar akan membuat proses upload berjalan lambat, bahkan bisa saja menjadi error karena lemahnya sinyal atau kuota internet Anda.

Saran saya jangan menggunakan efek yang dapat merubah originalitas warna. Walaupun mau menggunakan efek, cukup untuk brightness dan kontras saja. Itupun jangan menerapkannya secara berlebihan.



Cara Meningkatkan Penjualan

Testimoni

Testimoni yang baik adalah yang datang secara alami. Anda tidak perlu membuat testimoni palsu. Biarkan saja berjalan dengan sendirinya. Buyer yang puas dengan kualitas dan pelayanan secara sukarela akan member respon positif tanpa perlu diminta.

Jika Anda mendapatkan respon positif dari BBM chat atau Line, boleh untuk di screenshot, kemudian upload ke instagram. Agar menjadi penguat citra atas pelayanan dan kualitas produk Anda. Lebih bagus lagi saat posting testimoni Anda tag juga username instagram pembeli Anda.

Give first then you get

Ada pepatah mengatakan jika Anda ingin dihargai maka Anda harus terlebih dahulu memberi penghargaan kepada setiap orang. Ini juga berlaku pada saat Anda jualan di instagram.

Apa yang bisa Anda berikan kepada calon pembeli?

- Pelayanan ramah

Seringkali yang membuat seseorang memutuskan untuk membeli produk Anda justru bukan karena kualitas atau harga produk, tapi karena perasaan nyaman dan aman. Terlebih lagi antara Anda dan calon pembeli tidak bertatap muka secara langsung.

Jika calon pembeli sudah merasa aman bahwa Anda adalah orang baik-baik, ini akan menjadi penentu deal transaksi. Saya pernah berbincang dengan sesama penjual online yang merasa kesal terhadap salah satu calon pembeli yang sudah banyak bertanya namun tidak juga terjadi closing (transaksi pembayaran).



Akhirnya membuat dirinya bersikap tidak ramah terhadap orang yang sedang diprospek. Kalau sudah begini, jangan harap orang tersebut akan membeli produk, apalagi menjadi pelanggan setia.

Ingatlah, melayani calon pembeli dengan ramah sudah menjadi bagian pekerjaan Anda selaku penjual online. Masalah *deal or no deal* itu urusan rejeki dan karunia-Nya kepada Anda. Tugas Anda teruslah memberi pelayanan terbaik. Manusia hanya bisa bekerja, tapi tidak bisa mendatangkan rejeki. Setuju?

- Cepat Tanggap

Kecepatan memberikan informasi yang dibutuhkan calon pembeli menunjukkan bahwa Anda adalah seorang penjual yang serius dan menguasai materi produk knowledge yang baik.

Jangan biarkan calon pembeli menunggu terlalu lama atas respon Anda. Segeralah berikan informasi yang akurat kepada mereka yang sudah menghubungi Anda.

Karena sehebat apapun promosi dan strategi internet marketing yang Anda terapkan, jika pada saat proses menuju closing tidak ditangani dengan baik, kemungkinan terjadi sales bisa saja gagal.

- Voucher belanja

Saya lebih menyarankan pemberian voucher belanja daripada diskon (potongan harga). Misalnya, pembeli hari ini akan mendapatkan voucher belanja 30% untuk pembelian berikutnya. Dengan cara ini peluang repeat order bisa lebih besar. Karena ada voucher belanja yang pembeli dapatkan dari transaksi sebelumnya.

Pemberian voucher ini termasuk proses sederhana dalam upaya mengkonversi *buyer* menjadi *consumer*. Buyer adalah orang yang baru pertama kali membeli, sedang consumer adalah buyer yang terjadi repeat order (membeli lagi).



Berikan batas waktu untuk setiap voucher yang Anda berikan kepada buyer. Agar mereka terpancing untuk kembali melakukan transaksi dalam waktu dekat.

- Konsisten

Kemauan keras untuk terus konsisten melakukan optimasi adalah kunci sukses Anda berjualan di instagram. Memang menjadi konsisten itu tidaklah mudah, akan tetapi cobalah Anda pikirkan kembali tujuan dari bisnis Anda. Mungkin saja Anda tidak punya passion tinggi dengan bisnis, tapi saya kira setiap orang memiliki passion yang sama tingginya terhadap uang. Hehe

Buatlah kesepakatan dengan diri Anda sendiri untuk secara teratur melakukan following, posting produk, dan melayani calon pembeli sebaik-baiknya. Ebook ini tidak akan memberikan dampak apapun tanpa adanya konsistensi tinggi dari diri Anda untuk mempraktekannya, *gak pake* NANTI dan *gak pake* TAPI!

Aplikasi Tambahan

1. Followers Insight

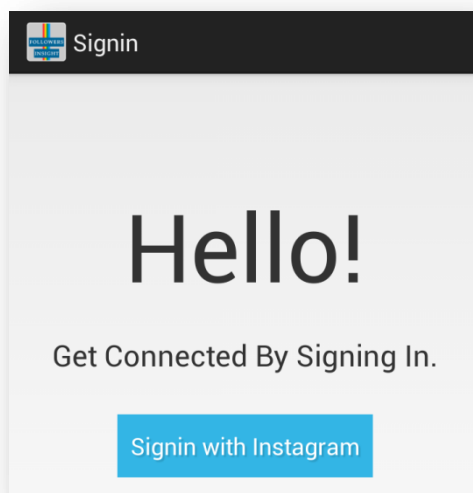
Salah satu aplikasi buatan SkyFireApps yang dibagikan secara gratis di playstore google. Fungsi dari aplikasi ini adalah untuk memantau statistik instagram Anda. Salah satu statistik yang harus Anda pantau adalah siapa saja orang yang sudah Anda follow akan tetapi tidak melakukan followback.

Silahkan Anda download aplikasinya, caranya:

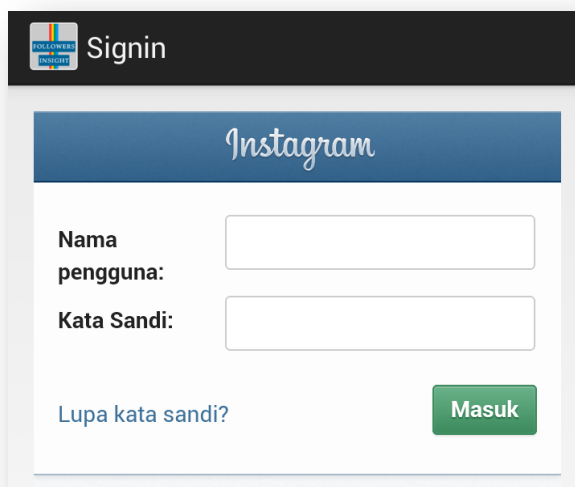
- Buka aplikasi playstore
- Ketik pada kota pencarian "Followers Insight for Instagram"
- Lalu klik pada hasil pencarian teratas
- Silahkan klik install/pasang
- Selesai



Dengan aplikasi ini Anda dapat dengan mudah melakukan unfollow terhadap akun-akun yang tidak melakukan followback, dibawah ini adalah tampilan awalnya.

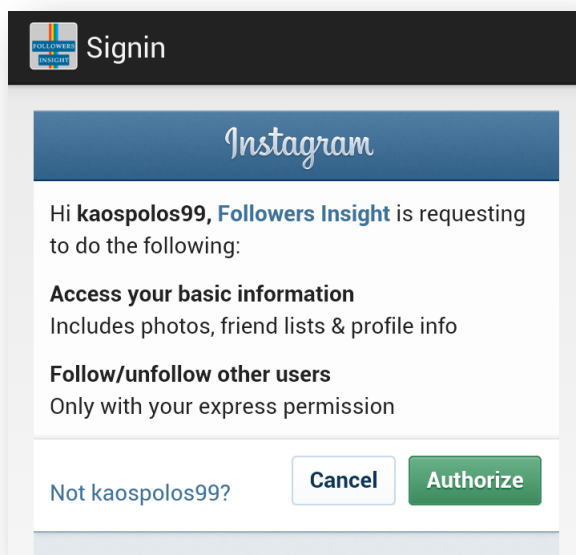


Login menggunakan akun instagram Anda

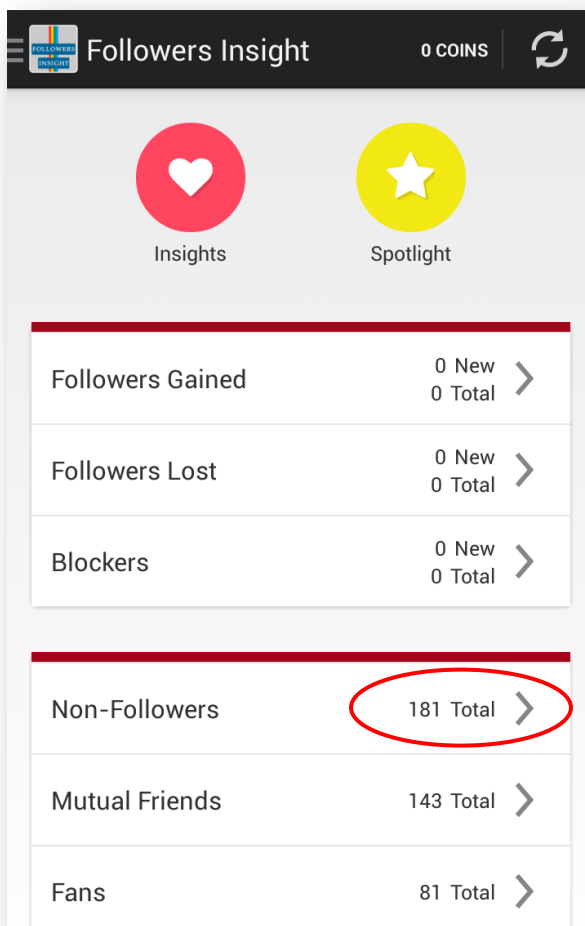




Lanjutkan dengan klik authorize, lihat gambar di bawah



Dan inilah data statistik akun instagram Anda





Keterangan:

Followers gained = Informasi jumlah pertumbuhan followers

Followers lost = Informasi jumlah follower yang unfollow akun Anda

Blockers = Informasi jumlah akun yang memblock akun Anda

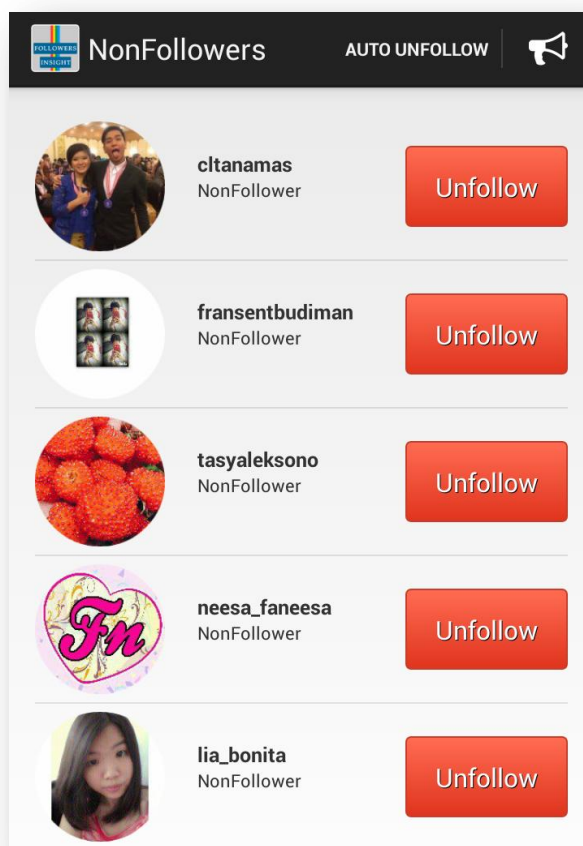
Non Followers = Orang yang Anda follow tapi tidak melakukan followback

Mutual Friends = Anda dan akun orang lain yang saling follow

Fans = Akun orang lain yang follow Anda tapi tidak Anda follow.

Sekarang silahkan Anda klik Non-Followers yang saya beri lingkaran merah pada gambar diatas untuk melakukan unfollow terhadap akun yang tidak melakukan followback.

Lihat, ada beberapa akun yang tidak follow Anda. Silahkan klik satu persatu pada tombol unfollow.



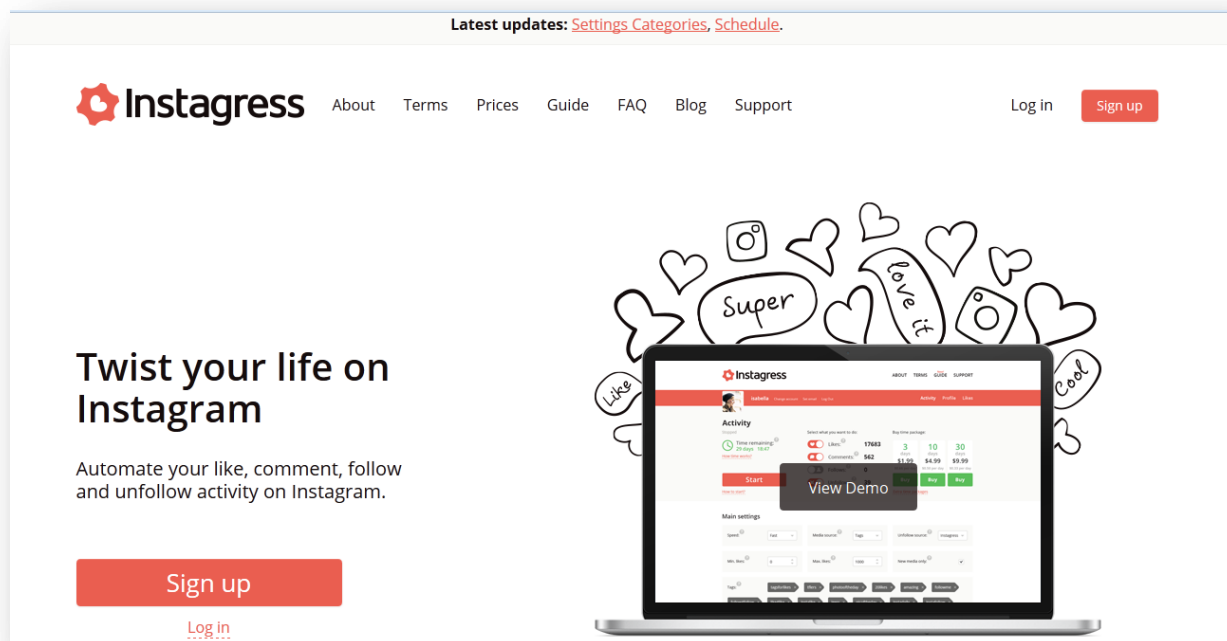


Mohon untuk selaraskan penggunaan aplikasi Followers Insight diatas pada saat Anda menjalankan strategi **tak tik tuk**. Jangan terlalu lama membiarkan following yang tidak melakukan followback. Lebih baik dicicil setiap hari, ini demi keamanan penggunaannya, jangan melakukan unfollow sekaligus dalam waktu singkat.

Referensi Aplikasi Premium

Bagi Anda yang berminat untuk mencicipi aplikasi premium, saya rekomendasikan instagress.com. Aplikasi yang berbasis web ini berfungsi sebagai bot yang dapat menggantikan tugas Anda untuk melakukan follow, like dan komen otomatis berdasarkan hastag yang Anda bidik.

Namun sayangnya aplikasi ini tidak dibagikan secara gratis. Bagi yang ingin mencoba bisa menggunakan fitur trial selama 3 hari. Berikut ini adalah tampilan aplikasinya.



Jika Anda berminat, saya akan berikan tutorialnya berupa video, silahkan subscribe email Anda melalui blog www.onino.web.id agar saya bisa share link videonya setelah selesai membuatnya.



Bagi Anda yang belum mendapatkan ebook saya lainnya yang berjudul:

1. [Reseller Jangan Asal Menentukan Harga Jual](#)
2. [Strategi Broadcast BBM untuk Melejitkan Omset Jualan](#)
3. [Strategi Twitter Marketing](#)

Bisa mendownloadnya di blog saya www.onino.web.id.

Terima kasih telah membaca ebook saya. Jika ada hal-hal yang ingin didiskusikan silahkan mention twitter saya @onino99 atau melalui email onino@kaosdistro99.com

Kritik dan saran dari Anda sangat saya nantikan demi peningkatan kualitas pada penulisan ebook selanjutnya.

**“Jangan takut untuk bermimpi,
karena kuasa Allah Tak sesempit logika manusia”**

